ER HOSTELERIA
REVISTA PROFESIONAL DE EQUIPAMIENTO OPERADORES Y HOSTELERIA

Número 153
edición quincenal
primera quincena octubre 1993
PRECIO 350 PESETAS
tirada: 12.000 ejemplares

edita PEVSA
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Tel. (93) 318 02 36 / 318 16 82
Fax (93) 302 29 54
08002 BARCELONA

Esteva: «Debemos lograr acuerdos recíprocos. Lo contrario es anacrónico»

El director general del Joc de la Generalitat de Catalunya descarta variación en las fianzas

Ramón María Esteva, director general del Joc de la Generalitat de Catalunya, reitera la plena vigencia de la reglamentación sobre máquinas recreativas y de azar en toda la autonomía, luego de que un recurso interpuesto contra la Normativa solicitando la suspensión efectiva de la misma haya sido desestimado por el tribunal. En cualquier caso, esta circunstancia no ha impedido que Esteva asuma alguna de las críticas vertidas por el sector al contenido del citado Reglamento, al calificarlo de *«quizás demasiado perfeccionista en algunos aspectos»*. En el ámbito de la cooperación interautonómica el director general del Joc catalán reitera la opción de los 17 documentos recíprocos con otras tantas Comunidades Autónomas, aunque no descarta la posibilidad de elaborar conjuntamente un convenio polivalente para todos.

(Páginas 8 y 9)

Ramón María Esteva reconoce que el ánimo perfeccionista del Reglamento obliga a ciertas modificaciones a corto plazo

UNIDESA y CIRSA, a todo gas

«Mini Money» introduce un original diseño de rodillos, así como de premios

El retorno del verano ha sido especialmente activo para el Grupo Cirsa. No sólo el lanzamiento de su nueva «B» resulta plenamente satisfactoria, sino que con tecnología propia una de sus filiales, Realvisión, ha desarrollado un sistema de captación y reproducción de imágenes tridimensionales, que la convierte en líder a nivel internacional.

(Página 5)

La tasa aumentará el 3 por ciento

El porcentaje de incremento de la tasa sobre el juego para el ejercicio fiscal de 1994 será del 3 por ciento, según han confirmado a «ER» diversas fuentes.

La determinación de esta cuota no ha estado exenta de debates. Hasta la última semana hábil de septiembre, período en que el Gobierno disponía de plazo máximo para aprobar el proyecto de ley de Presupuestos Generales del Estado del próximo año, nada se había concretado al respecto. Finalmente parece haber imperado el criterio del incremento del IPC.

(Página 3)

El Parlamento deberá ratificar ahora este aumento

Sumario

3
Las comisiones mixtas de transferencias, pendientes de las ponencias técnicas

5
Las acciones para liquidar la deuda fiscal, facultan la prescripción

10
Consejos útiles: el queso

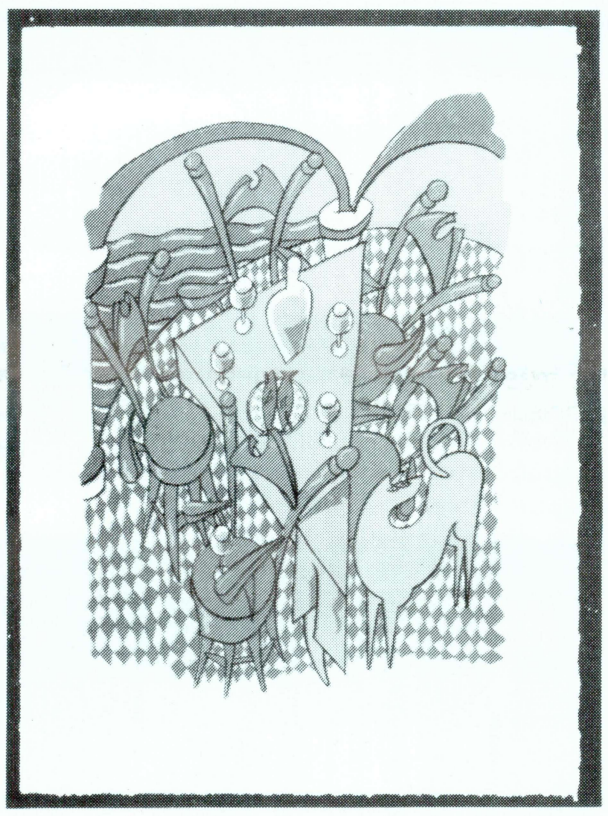
11
Anuncios clasificados (sección gratuita)

12
Balance al ranking del tercer trimestre

G R A T I S

AL SUSCRIBIRSE O RENOVAR SU SUSCRIPCION POR UN AÑO A "ER"/HOSTELERIA LE REGALAMOS UNA MAGNIFICA OBRA DE ARTE EXCLUSIVA

* Se trata de una verdadera OBRA DE ARTE realizada por un artista conocido y cotizado.
* Es una OBRA EXCLUSIVA, realizada para ER/HOSTELERIA.
* Tiene un valor de mercado superior a 6.000 pesetas y un valor estético elevado de acuerdo con el gusto de cada uno. Tiene el valor simbólico del momento de la vida empresarial que vivimos.
* Se trata de una obra limitada a 250 ejemplares numerados y firmados por el autor.
* Ud. obtiene suscribiéndose una buena información y una obra de ARTE que le compensa ampliamente del precio que paga.



Xavier Clares

Serigrafía 6 colores
Realizada en T. G. BINOMI
Sobre papel Fabriano de 250 gr.
250 ejemplares + 50 P.A.
Numerados y firmados por el autor
Dimensiones del papel 210 x 298 mm. - Dimensiones de la mancha 170 x 230 mm.

SUSCRIBASE Y OBTENDRA TOTALMENTE GRATIS LA SERIGRAFIA

Don .....
Calle ..... n.º ..... Piso .....
Cod. Postal ..... Ciudad ..... Provincia .....
Teléfono (.....) ..... N.I.F. .....

- ❑ Pago en efectivo ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Cheque bancario ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Contra reembolso ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)

"ER"/HOSTELERIA: Plaza Duque de Medinaceli, 5, 1.º - Teléfono (93) 318 02 36
Fax (93) 302 29 54 - 08002 Barcelona

El traspaso a las Comunidades de 'vía lenta'

Las ponencias técnicas podrían concluir en octubre

Fuentes del Ministerio de Administraciones Públicas insisten en fijar para el próximo mes de enero la conclusión definitiva del proceso de cesión de competencias a las autonomías acogidas al cauce del traspaso que dicta el artículo 143 de la Constitución.

Una impresión que desde el Ministerio se reafirma, luego de celebrada una segunda ponencia técnica con el juego como protagonista el pasado 20 de septiembre en Madrid, y poco después de que su titular, Jerónimo Saavedra, reiterara con expresión segura ese objetivo.

Sin embargo, el planteamiento se hace acreedor a numerosos matices, a la vista de la opinión de algunas de las Comunidades, susceptibles de recibir esta asunción competencial.

Celebrada la ponencia técnica del día 20, que presidía el director general de Cooperación Territorial con las Administraciones Públicas, Adolfo Hernández, nada invita a ratificar que a partir del próximo noviembre puedan comenzar sus trabajos las 'comisiones mixtas' bilaterales entre la Administración central y las Comunidades afectadas.

El Ministerio recuerda que al concluir el mes de septiembre se habían aprobado 17 ponencias técnicas sobre un total de 27 en el curso de unas reuniones que desprenden un cariz seminarista, a juicio de los presentes.

Sin embargo, en determinadas autonomías comienza a imperar el temor a la incapacidad de afrontar la cesión de tales competencias por mor de la escasez económica.

La coyuntura está siendo tan poco favorable que desde alguna de las diez se está cuestionando la posibilidad de asumir alguna de las competencias en este momento preciso, incluida la relativa a *casinos, juegos y apuestas*.

En el caso concreto del juego, esta preocupación comienza a ser particularmente elevada en autonomías como Asturias, Castilla-La Mancha y Cantabria. Todas ellas con el común denominador de haber aplicado un recargo autonómico sobre la tasa. La pregunta que les asalta es relativamente simple, *¿qué ganamos asumiendo la gestión administrativa, si ya disponemos de la capacidad impositiva?*

La determinación del personal y los servicios que las Delegaciones del Gobierno deberán ceder a las Comunidades constituye factor clave de estas reuniones.

Las autonomías buscan un acuerdo en materia policial

Otro de los aspectos más 'picantes' se refiere precisamente a la intervención policial en operativos de inspección, así como en la coordinación entre Interior y la autonomía.

El 29 de septiembre el BOE publicaba la asignación de 520 funcionarios del Cuerpo Nacional de Policía a la Junta de Andalucía, que si bien dependen orgánicamente de la Administración central, la gestión de sus servicios corresponderá a la Consejería de Gobernación y particularmente a la Dirección General de Política Interior.

Alguna de las diez ya ha recalcado el sumo interés en profundizar precisamente en este terreno, ora con la cesión de agentes por el Estado (adaptando la modalidad acordada en Andalucía), ora con la creación de una policía autonómica. El tema se antoja tan complejo como largo.

Un primer punto de referencia a todos estos temas será observable en el curso de la tercera semana de octubre, momento para el que se ha convocado una nueva ponencia técnica y a la cual las diez Comunidades Autónomas deberán acudir con las alegaciones, sugerencias u objeciones sobre lo debatido en los dos anteriores encuentros.

Probablemente entonces, Murcia y Baleares no serán las únicas comunidades que tendrán perfectamente aclarado bajo qué departamento piensan gestionar todo el servicio administrativo del Juego.

Programación

Una vez concluyan las ponencias técnicas, el programa para la ejecución del traspaso de competencias a estas Comunidades prosigue con la convocatoria de las 'comisiones mixtas' (seguramente en noviembre) que presidirá el ministro para las Administraciones Públicas y los diez vicepresidentes de las autonomías implicadas.

A continuación, el tema pasa a estudio de la comisión delegada para Asuntos Autonómicos, que deberá emitir un informe técnico preceptivo.

El proceso lo cerrará el Consejo de Ministros emitiendo el pertinente real decreto.

Entretanto, el Congreso de los Diputados, a caballo de septiembre y octubre, seguía aprobando las reformas de Estatutos de Autonomía de estas diez comunidades. Si en ediciones anteriores, «ER» ya adelantaba el trámite preceptivo de Murcia, Extremadura, Castilla-León y Madrid, ahora deben añadirse Baleares, Aragón, Castilla-La Mancha y Asturias. Estas dos últimas vieron aprobada la reforma de sus respectivos Estatutos en el curso de un debate de totalidad.●

Los Presupuestos prevén el 3 %

El proyecto de Ley de Presupuestos aprobado en el Consejo de Ministros del 24 de septiembre prevé un incremento de la tasa sobre el juego del 3 por ciento en 1994, según ha podido confirmar «ER».

Caso que el Parlamento, durante el estudio y posterior debate de este proyecto, no apruebe modificación alguna a esta iniciativa, la tasa deberá incrementarse ese 3 por ciento a la cantidad abonada a partir del 1 de enero de 1993 por cada máquina «B», que se fijaba en 413.437 pesetas.

En consecuencia, las 12.403 pesetas más por máquina redondearían una tasa en 1994 de 425.840 pesetas. Naturalmente a esa cifra, luego deberían añadírsele las cuantías de los recargos respectivos.

La determinación de ese 3 por ciento se mantuvo en vilo hasta el último instante. Una semana antes de que el Consejo de Ministros debiera analizar el proyecto de Presupuestos, el espacio de este artículo permanecía vacío.

La nueva tasa quedaría fijada en 425.840 pesetas

El informe que en abril pasado enviara la CNJ al Ministerio de Economía y Hacienda *«recomendaba»* el no incremento de la tasa. Los rumores en torno al 5 por ciento de antes del verano no se han confirmado.

La ratificación por las Cámaras Alta y Baja del Parlamento del 3 por ciento rompería el ciclo que en los últimos cuatro años había convertido la tasa en una sucesión de aumentos del 5 por ciento.●

ER

El lío de los traspasos

Son muy amplios y diversos los sectores de la opinión pública española que invocan un replanteamiento del Estado autonómico. Y este criterio coincide en forma y tiempo, una vez transcurridos los más de cinco años que la Constitución fijaba como período de tiempo para la asunción de competencias por las autonomías de "vía lenta".

El Ministerio de Administraciones Públicas está siendo escenario de una serie de reuniones, que deben preparar el camino al definitivo proceso jurídico de asunción de 32 competencias por las diez Comunidades adscritas a esta directriz.

Determinadas Comunidades se están planteando la aceptación de alguna de las cesiones. Más allá del hecho autonómico y de la necesidad, tantas veces invocada de elevar el techo competencial, subyace el siempre presente "don dinero". La precariedad económica de la mayoría de las arcas puede resultar un elemento decisivo, toda vez que algunas como Asturias, Cantabria, Castilla-La Mancha o Baleares ya cuentan con un recargo autonómico sobre la tasa, cuya cuantía oscila entre el 20 y el 5 por ciento.

El proceso de cesión está siendo lento y, para mayor recelo de Administraciones Públicas, su negociación está pasando entre la opinión pública con más pena que gloria, léase con absoluta indiferencia y desconocimiento.

Cuando menos, en este caso concreto, estas Comunidades se están preocupando indirectamente de no incrementar su déficit público hasta límites que ellas mismas son incapaces de afrontar. Dicen... que el final de esta historia será en enero.

ER — Hostelería
Informe quincenal

Edita: P.E.V.S.A.
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Teléfonos (93) 318 16 82 - 318 02 86
Fax (93) 302 29 54
08002 Barcelona (España)

Depósito Legal: B-25259-87

Se solicitará control OJD

Fotocomposición, Montaje y Fotomecánica:
PEVSA - Telf. (93) 302 24 40
Fax (93) 302 29 54
Impresión:
PEVSA

Director en funciones:
Oscar Delgado
Fotografías:
Francisco Díaz Pagador
Publicidad y Relaciones Públicas:
Esteban Carranza Machado (Consejero)
Carme Garcia i Freixedas
Diseño y Maquetación:
Jordi Font y J.J. Martínez

Administración:
Begoña Guillén
Suscripciones:
Roger Mantolán
Consejo Asesor: Siro Bayón
Esteban Carranza
Fernando Martínez

Queda prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta publicación sin autorización previa por escrito de la Sociedad Editora. La opinión de ER queda reflejada en el Editorial, siendo responsabilidad de los colaboradores las opiniones que pueden vertir en sus artículos.

THE ADVENTURE CONTINUES...

- NUEVO Y REVOLUCIONARIO SONIDO DCS
- PRIMER MINI TABLERO DE JUEGO CONTROLABLE
- IMPONENTE DESAFIO: TRES OPCIONES DE VIDEO

Williams™
Williams Electronics Games, Inc.
A subsidiary of WMS Industries Inc.
3401 N. California Ave.
Chicago, IL 60618
312-267-2240, FAX 312-267-8435

®, TM & © 1993 Lucasfilm Ltd. All Rights Reserved.
Used Under Authorization.
© 1993 Williams Electronics Games, Inc. All rights reserved.

DISTRIBUIDO POR: UNIDESA®

UNIVERSAL DE DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.
Ctra. Castellar, 298 08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 93/785 77 62* Télex 59472 SAIR-E Fax 93/783 03 25

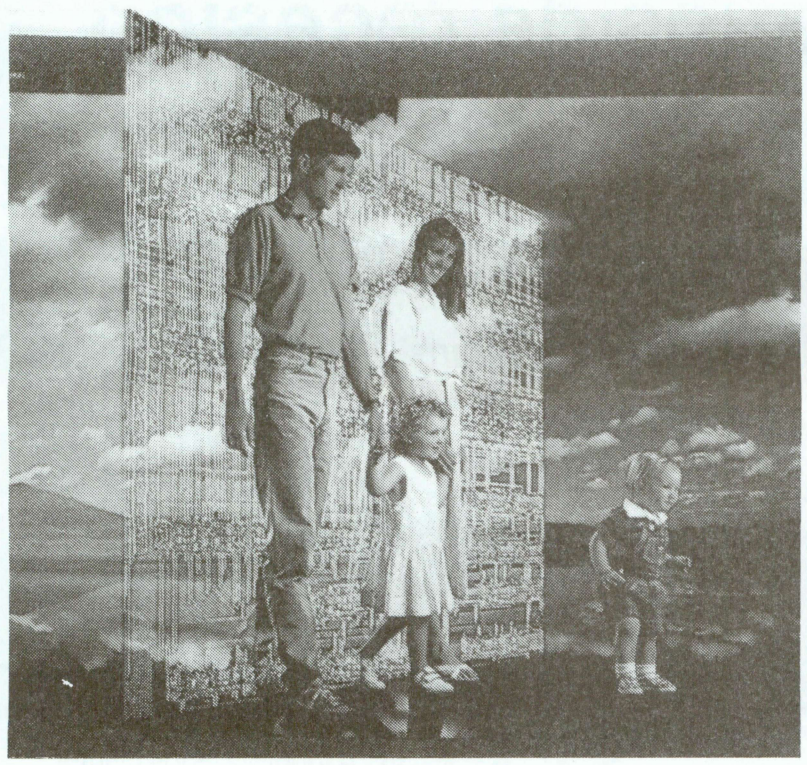
El mes de CIRSA

La Mini Money, el último producto «B» de UNIDESA fue presentado a lo largo de toda la geografía española durante el mes de septiembre en una serie de actos en las principales capitales del país, como ya es tradicional en la compañía catalana.

La apuesta del equipo que comanda Manuel Lao es clara: acentuar la rentabilidad de la máquina. A partir de ahora este objetivo se apoyará en unos rodillos ciertamente atractivos que utilizan las cifras (el dinero) y los comodines, cuya alineación concede precisamente el éxito de las 10.000 pesetas.

La máquina también está facultada para desarrollar un premio sorpresa con los tres comodines en cualquier posición, además de con tres figuras iguales en línea central.

Un divertido juego que se complementa con un sistema electrónico de altas prestaciones, un selector electrónico que acepta ocho monedas (incluye un sistema de seguridad antifraude) y dos pagadores con tres monedas válido para antiguas y nuevas monedas.



Este sistema tridimensional es el último éxito de CIRSA

Realvisor

Fiel a la línea de diversificación del Grupo, UNIDESA ha aprovechado la celebración en Barcelona del certamen SONIMAG para presentar el *Realvisor*, el nuevo sistema de visión capaz de captar y reproducir por proyección imágenes tridimensionales estáticas, que a corto plazo se complementarán con la proyección de imágenes en movimiento.

Este sistema pretende responder a la continua demanda de sectores, tales como publicidad, informática, medicina o educación, que exigen la visión en profundidad.

La captación de las imágenes tridimensionales se efectúa a partir de elementos tan convencionales como la cámara fotográfica, de cine o de televisión con las subsiguientes adaptaciones.

La observación se realiza directamente y sin necesidad de dotar al observador de gafas, ni de ningún otro tipo de dispositivo.

El sistema óptico de reproducción sobre el que se proyectan las diferentes imágenes que componen la escena no tiene limitaciones de altura y de ancho.

El sistema tiene las patentes protegidas en Estados Unidos, CEE, Japón y Canadá.

El proyecto es el resultado de la investigación llevada a cabo por el laboratorio de investigación del Grupo Cirsa de Terrassa y Madrid, así como del concierto establecido con el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) del Ministerio de Industria y Energía.

La iniciativa también ha contado con la participación de la Generalitat de Catalunya, el taller de la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre, la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Madrid y las subvenciones de la Dirección General de Electrónica y Nuevas Tecnologías, así como del Plan de Actuación Tecnológico Industrial (PEIN-III) del Ministerio de Industria.●

Prescripción de las deudas fiscales

Una reciente sentencia de la Sala Tercera del Tribunal Supremo reitera el contenido del artículo 66 de la Ley General Tributaria por el que sólo aquellas actuaciones conducentes al pago o liquidación de la deuda fiscal son susceptibles de interrumpir el plazo de prescripción consiguiente.

El fallo del Supremo resalta la necesidad de una acción del sujeto pasivo en el pago de la deuda.

Sin embargo, el dictamen excluye de esta condición la supuesta presentación de balances realizados al amparo de una exención tributaria vigente en ese instante.●

El TS se pronuncia sobre los 'temporales'

La empresa no puede favorecerse de la interpretación especial de la legislación con el fin de perjudicar los intereses del trabajador, destaca una reciente sentencia del Tribunal Supremo, que profundizaba en la definición del presunto fraude de ley que se comete en las contrataciones temporales laborales.

El vínculo laboral se define por la continuidad y homogeneidad en la actividad

Entre los fundamentos expuestos por el alto tribunal *«se incurre en fraude de ley cuando la empresa solapa las distintas modalidades de contratos temporales para no reconocer la condición indefinida de la relación laboral existente con el trabajador»*.

El Supremo sentencia la imposibilidad de considerar temporal una relación laboral por el hecho de haber transcurrido 20 días desde la conclusión del último contrato laboral y el inicio del nuevo contrato.

Más adelante, el fallo insiste en recordar que *«el permanente desempeño del mismo puesto y una idéntica actividad laboral equivale a la creación de una unidad de vínculo laboral entre cada trabajador demandante y la empresa»*. Es decir, el Supremo destaca que la relación entre empresa y trabajador queda determinada por la continuidad en el tiempo y la homogeneidad en la actividad laboral desarrollada.●

ELECTRONICOS MARTE, s.a.
IMPORT - EXPORT

Venta de placas para videojuego

Contamos con las últimas novedades

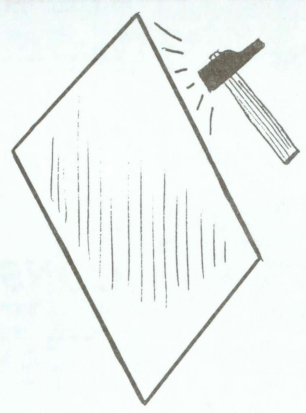
CONSULTENOS SIN COMPROMISO

Ntra. Sra. de Guadalupe, n.º 16
(Junto plaza de toros Ventas) — MADRID
Tels.: (91) 361 29 43 - 355 86 63
Fax (91) 361 29 73

CRISTAL DE SEGURIDAD CRESEL HOMOLOGADO

STOP

ANTIGOLPES ANTIGOLPES ANTIGOLPES



CRISTAL DE SEGURIDAD HOMOLOGADO **CRESEL** PARA QUE YA NUNCA MAS TENGA QUE CAMBIAR EL CRISTAL DE SUS PINBALLS

DISPONEMOS TAMBIEN DE OTRAS MEDIDAS PARA OTROS USOS VIDEOS, VENTANAS, VIVIENDA, ETC...

POR UN PRECIO SIMILAR AL DE UN CRISTAL NORMAL YA NO TENDRA MAS PROBLEMAS DE ROTURAS

LLAMENOS A:
(941) 44.89.54 y 44.90.17
LARDERO (LA RIOJA)

Alrededor del mundo

• *Japan Air Lines* y *Sega Enterprises* unen sus fuerzas para desarrollar un videojuego, que podrán disfrutar los pasajeros de preferencia en los vuelos de largo recorrido.

• La multinacional de la cola Pepsi tiene previsto invertir 500 millones de dólares con el objetivo de crear un grupo embotellador que cubra las necesidades del mercado sudamericano. Esta iniciativa se enmarca dentro de la estrategia para el incremento operativo de Pepsi fuera de Estados Unidos. En este proyecto sobresale el acuerdo para la fusión de filiales embotelladoras en Chile y Uruguay, así como un franquiciado en Argentina, que se corresponde con las siglas BAESA, *«Buenos Aires Embotelladora»*.

• Precisamente su gran rival, Coca Cola, tiene prevista la instalación de tres nuevas plantas embotelladoras en Rumanía, proyecto que representará una inversión de 30 millones de dólares y que elevará a seis el número de plantas existentes en este país europeo.

• El grupo cervecero *Guinness* ha lanzado una opa a la también compañía cervecera JAM, con el fin de obtener el 51 por ciento de las acciones de la marca de cerveza Desnoes and Geddes.

Los salones japoneses, con indicios de recesión

Japón observó en 1992 los primeros síntomas de recesión del sector del recreativo de los últimos. Y ese indicio sintomático se aprecia en el retroceso de la asistencia a salones recreativos.

No obstante, y como curiosa paradoja, el dinero gastado por el visitante del salón recreativo se ha incrementado y son las mujeres el segmento de población que muestra un mayor acercamiento hacia este tipo de establecimientos.

Cuantitativamente la presencia femenina en los salones ha pasado del 24,5 por ciento en 1991 al 30,1 por ciento en el de 1992.

Las mujeres superan a los hombres en asistencia

La Asociación de Operadores del Automático del Japón (AOU), sin embargo, no oculta su preocupación porque esa periodicidad en la asistencia a los salones recreativos se ha visto sensiblemente reducido.

Un reciente estudio efectuado por este colectivo empresarial muestra que casi la mitad de los visitantes eran estudiantes (el 44,5 %), mientras que personal empleado en el sector servicios o en la Administración del Estado representaba el 35,3 por ciento.

Otra de las particularidades del estudio revela que los menores de 20 años redujeron su presencia en estas instalaciones del 68,6 por ciento en 1991 al 45,4 por ciento en 1992.

A tenor de estos últimos indicadores, la edad de los concurrentes a estos salones se ha incrementado, evidenciando una madurez en términos generales.

En España confiamos que algún día pueda hacerse un estudio tan aproximado cualitativamente como el que los nipones exponen.•

Curiosa iniciativa en Noruega

El colectivo empresarial del automático en Noruega, que responde a las siglas de NOAF, piensa utilizar las directivas comunitarias en materia económica, en su pugna con las autoridades gubernamentales, que intentan que la beneficiencia se haga con el control de todas las máquinas recreativas.

Todas las máquinas no son incluidas bajo este mismo concepto, puesto que las características «knipsekasse» noruegas, pueden ser operadas por operadores independientes, sin que intervenga la beneficiencia.

Caso que esta iniciativa gubernamental salga adelante, el papel de las empresas operadoras quedaría limitado a una mera prestación de servicios o de intermediación.

La NOAF utilizará como argumentos los artículos 52,53 y 58 del Tratado de Roma, que contraviene tales restricciones. Claro está que Noruega, de momento, no es miembro de la Comunidad Europea. •

Rumanía

¿Legislación aplicable?

La crisis gubernamental que se vive en Rumanía encuentra un fiel reflejo de la ausencia de un criterio coherente en la propia regulación sobre el juego.

Recientemente las autoridades rumanas aprobaron una nueva legislación que abarca los casinos, las máquinas recreativas, los bingos y las loterías. Hasta aquí una noticia aparentemente óptima para esa actividad económica.

Sin embargo, el temor del empresariado de este país radica en la bastante probable imposibilidad de llevar a cabo unas disposiciones debido a la falta de medios técnicos y humanos. La experiencia de la legislación existente hasta estas fechas así lo preveía. Las dificultades que la Administración rumana encuentra para el cumplimiento de sus normativas vislumbra un difícil acatamiento de las nuevas reglamentaciones. •

La falta de medios técnicos y humanos son ostensibles

Brasil se abre a las máquinas «B»

El Parlamento brasileño aprobó a finales del pasado mes de agosto una resolución para su debate en el plenario de la Cámara por el que se estudia la posibilidad de instalar máquinas, que serían las de tipo «B» en nuestro país, en establecimientos de hostelería.

El pleno del Parlamento será quien deba pronunciarse ahora a este respecto. •

EL SECTOR EN FERIAS

• 20-26 octubre: EQUIP HOTEL, Feria Mundial de los Hoteles, Restaurantes, Cafeterías y Colectividades, en París (Francia).
• 21-23 octubre: AMOA, en Chicago, Illinois (EE.UU.).
• 21-24 octubre: ENADA, en Roma (Italia).
• 27-28 octubre: AL PREVIEW, en Londres (Gran Bretaña).
• 13-17 noviembre: TECNOHOTEL-ARREDONCONTRACT, en Génova (Italia).
• 17-20 noviembre: IAAPA, en Los Angeles, California, (EE.UU.).
• 23-26 noviembre: Induferias'93, en Valencia
• 25-27 enero: ATEI, en Londres. (Gran Bretaña).
• 26-29 enero: IMA, en Frankfurt. (Alemania).
• 2- 3 marzo: AOU Show, en Tokio. (Japón).
• 8-9 marzo: AMEX'94, en Dublín (Eire).
• 17-19 marzo: ACME, en Chicago, Illinois (Estados Unidos).
• 25-31 marzo: Taiwan Amusement Exhibition'94, en Taichung (Taiwán).
• 27-29 abril: FER'94, en Madrid.
• 5- 7 mayo: Amusement and Leisure Trade Show, en Praga (República de Chequia).
• 14-16 junio: TILE'94 en Maastricht (Holanda).

DATAMAT, S. A.

IMPORT - EXPORT

ULTIMAS NOVEDADES EN PLACAS DE VIDEO-JUEGOS

REPARAMOS TODO TIPO DE PLACAS

DISPONEMOS DE MAS DE 50 JUEGOS DIFERENTES

CONSULTENOS SIN COMPROMISO

Licenciado Poza, 73 - 48013 BILBAO ☎ (94) 442 53 14
Télex 34224 DAMT-E - Fax (94) 442 53 18

El bodegón

• Las *Bodegas Los Llanos* han puesto en práctica por vez primera la selección de un viñedo determinado para elaborar un Gran Reserva. El tinto Pata Negra 1982 Gran Reserva no quiere perder el estilo de su Denominación de Origen Valdepeñas. De ahí que destaque la suavidad en el paladar, una mayor ligereza en su constitución y una presencia de su crianza en madera.

• *Vinícola de Tomelloso* presenta el vino varietal de uvas seleccionadas Cabernet Sauvignon con el nombre de Torre de Gazate. Distingue su color rojizo cereza con tonos granate, brillante y muy limpio. la buena estructura del caldo se aprecia en la boca. Resulta ideal para todo tipo de carnes, particularmente asados, o cualquier plato fuerte.

• La *Asociación de Promoción de la Manzanilla (APROMAN)*, que agrupa a las bodegas productoras y al Consejo Regulador de Jerez, han mostrado su queja ante el premio obtenido por el vino manzanilla de Lebrija en el concurso celebrado recientemente en Turquía. Esta entidad habla de «*usurpación*» porque entiende que utiliza las mismas características organolépticas de la manzanilla y, en consecuencia, podría estar vulnerando las leyes de la competencia.

• Las exportaciones del vino de Rioja durante el primer semestre de 1993 alcanzaron los 16,5 millones de litros.

El agua mineral mantiene su auge de venta

Unicamente Italia y Gran Bretaña han evidenciado un retroceso en el volumen de ventas de agua mineral en el período que abarca desde mayo de 1992 a abril de 1993.

España ha mantenido una posición estable respecto de sus vecinos industrializados con unas ventas que rozaban los 290 millones de dólares (por encima de los 30.000 millones de pesetas) y un incremento porcentual del 6,8 por ciento.

El avance cualitativo más significativo es el de Alemania, principalmente a raíz de la incorporación de la antigua RDA. Sin embargo, esta circunstancia no evita que los habitantes de las regiones occidentales mantengan un consumo mucho más elevado que sus vecinos del Este (93 litros frente a 54 litros).

Bélgica y Francia por este orden aumentaron su consumo, aunque con clara ventaja cuantitativa para los segundos, debido a su mayor mercado. Los franceses adquirieron botellas de agua mineral

Europa se decanta cada vez más por las marcas no conocidas

por valor de 1.700 millones de dólares.

Italia y el Reino Unido redujeron su cuota. En el caso italiano, a pesar de la fuerte reducción (13,5 %), sigue a años luz de distancia de nuestro país, pues el volumen de ventas se aproximaba a los 1.080 millones de dólares, unos 12.000 millones de pesetas.

Una de las conclusiones más llamativas del informe se refiere a la fuerte inclinación del público a consumir progresivamente marcas no conocidas, lo cual quiere decir que también en el agua mineral se pierde la fidelidad de marca.

El consumo de agua mineral envasada en los establecimientos de hostelería y restauración de nuestro país representó en el pasado ejercicio aproximadamente el 30 por ciento de la producción total.

En España se contabiliza una cifra aproximada del centenar de empresas elaboradoras de agua mineral.•

Marie Brizard apuesta por el mercado español

Las expectativas que se ha marcado la compañía de licores, anises y zumos de origen francés, Marie Brizard, no pueden ser más optimistas. A tenor de las mismas confía en facturar una cantidad por encima de los 6.600 millones de pesetas al finalizar el presente ejercicio de 1993.

Esta expectativa significa que Marie Brizard elevará su nivel de venta un 10 por ciento más que en 1992.

Buena parte de esta optimistas previsiones se apoyan en las conversaciones que celebraba con la firma murciana Parra e Hijos para la producción de concentrados de zumo de limón.

Marie Brizard posee el 22 por ciento del mercado del anís de toda España.

El anís, que ocupa el cuarto lugar en el sector de bebidas espirituosas por volumen de ventas, experimentó durante 1992 un descenso en su nivel de producción del 2 por ciento, con un total de 22 millones de litros.

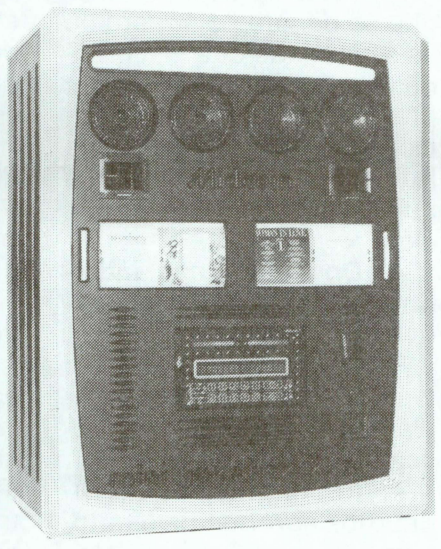
Estudios recientes estimaban que el anís representaba un consumo anual por persona de 0,5 litros.

En la producción de zumos Marie Brizard encuentra un mercado, cuyo volumen de ventas experimenta un aumento del 25 por ciento, basado fundamental en hostelería y restauración, que ha duplicado su cuota en ese mercado. Concretamente hostelería posee una demanda que se aproxima al 10 por ciento del total.•

MOD. TOP ELECTRICA
MOD. TOP MANUAL
ULTIMA NOVEDAD

Seleccionan y separan las monedas en el plato, contando la moneda que se elige como modelo por la salida frontal y rechazando el resto de monedas por la salida lateral.

NUEVO JUKE BOX - MIDCOIN
24 COMPACT DISK



— Instalación en pared o peana.
— Dimensiones: 98 x 76 x 49
— Más de 400 selecciones.
— Mecánica y electrónica profesional.
— Mando a distancia.

ITAL GAME, s.a.
C/ Garrotxa, 12 (jto. Plza. Maragall)
Tel. (93) 347 45 89 - Fax (93) 347 45 89
08026-Barcelona

Te-le-ti-po

• La cadena británica de supermercados Tescó ha devuelto 19.000 packs que comercializaba a través de la campaña de promoción *Premium Spanish Lager Brewed for Tesco*. Al parecer, esta decisión fue tomada tras el descubrimiento de trozos de vidrio en el fondo de las botellas de una partida de paquetes de cerveza de 6 envases de la firma Mahou.

• La compañía sabadellense *Ñam-Ñam*, especializada en comidas rápidas piensa invertir 200 millones de pesetas para la apertura de una cadena de 12 pizzerías en ...Vietnam! La iniciativa se pondría en marcha a partir del 1 de enero próximo. Y naturalmente el éxito de este proyecto redundaría en la penetración en el amplio mercado de China.

• Cuando oigamos el nombre de *Suchard* no sólo deberemos referenciarlo para con los famosos *chocolates*. A partir de ahora, también los quesos y el café figurarán bajo su denominación, luego de que General Foods Europe y Jacobs Suchard se hayan fusionado constituyendo *Kraft Jacobs Suchard*. Esta nueva compañía tendrá su sede en Zurich y espera facturar unas ventas de 9.000 millones de dólares.

• El primer semestre de 1993 ha ratificado las dificultades que atraviesan la gran mayoría de cerveceras. La compañía *Cruzcampo* ha revelado que su cifra de negocio se ha reducido en un 59 por ciento. Por volumen, durante los seis primeros meses de 1992 se alcanzaron 4.400 millones de pesetas, mientras que en el mismo período de 1993 la cantidad no ha superado los 1.800 millones. La facturación de Cruzcampo en el primer semestre de este año ascendió a 33.800 millones de pesetas frente a 30.200 en el mismo ejercicio de 1992. En general, la cerveza en España ha perdido una cuota de mercado del 5 por ciento.

• El precio de los alquileres y ventas de locales comerciales en Madrid y Barcelona experimentaron un descenso medio del 10 por ciento, según revela un estudio efectuado por la compañía Richard Ellis. La crisis económica y la recesión del mercado inmobiliario se argumentan como causas de esta disminución.

Ramón M.ª Esteva
director general del Joc de la Generalitat

«A medio plazo posiblemente habrán modificaciones al Reglamento catalán»

El pasado mes de septiembre Ramón María Esteva cumplió diez meses al frente de la Direcció General del Joc de la Generalitat de Catalunya. Más de 300 días en el cargo prácticamente destinados a articular soluciones válidas que peritan aplicar el *«perfeccionista»* Reglamento de máquinas recreativas que legará Xavier Civit coincidiendo con su marcha del cargo.

A Esteva, que sólo ha jugado al bingo una vez, *«y mal»*, lo del juego no le ha venido de nuevo, pues durante seis años fue el delegado de la Generalitat en la provincia de Lleida, por lo que esta materia entraba entre sus atribuciones.

Varios han sido los temas abordados en la entrevista que «ER» mantuvo durante más de una hora en el despacho de la Conslleria de Governació, Un espacio de tiempo que permitió repasar las cuestiones que actualmente ocupan al automático catalán y los que se refieren al diseño de la política de juego en todo el Estado.

Para empezar le pedimos una valoración sobre su gestión de los últimos diez meses, así como el contacto establecido con el estamento empresarial.

Me ha exigido una dedicación inmediata. Es una Dirección General que requiere estar muy encima. No en vano, el sector se encuentra muy próximo a la Administración, y mucho más cuando se trata de aplicar una reglamentación cercana en el tiempo como la del 28 de diciembre.

— En su momento ya sorprendió la fecha de aprobación del Reglamento: última reunión del año del Consell y primer gabinete de Pujol tras la remodelación.

Había un interés lógico para que antes de concluir el año se aprobara un Reglamento que exigió una larga elaboración. Para mi, constituyó un estreno solemne. Fue una entrada con mayúsculas. La actividad que generan las máquinas recreativas responde a un sector muy vivo, cada vez más profesionalizado, por lo que exige no perder el ojo de encima.

— Sería un cambio radical viniendo del departamento de *Serveis Informàtics*.

Sí. Pero no tiene especial relieve porque, si uno es consciente de su capacidad, la labor de gobierno de una Dirección General siempre contiene una componente más o menos técnica.

— ¿Qué dedicación merecen Juego, Espectáculos, Toros?

Supongo que le satisfará mucho que en los nueve meses en el cargo la atención preferente haya correspondido al sector del juego, tanto cuantitativa como cualitativamente.

— ¿Qué directriz política sobre juego ha recibido de la consellera Cuenca?

Una línea de continuidad. He tenido ocasión de contrastar opiniones sobre cómo funciona el juego en otras partes de Europa y, sin querer tirar flores al sector, creo que tenemos un alto grado de madurez. Catalunya recibía la competencia a partir de una transferencia del Estado. La Generalitat ha impuesto los criterios del gobierno catalán. Particularmente, refrendar una presencia jurídica sobre el sector.

Quisiera trasladarle una inquietud, creo mucho más acusada en 'la calle', que en la Administración. ¿No detecta una cierta una oligopolización sectorial, una paulatina concentración en pocas manos?

A nivel de fabricantes, la propia crisis ha establecido una selección natural de estas empresas. En cuanto a operadoras, no me atrevería a decir que hay una oligopolización. Ciertamente hay un goteo de empresas anuales que se dan de baja, pero no es síntoma de que los 'grandes' crezcan. La Generalitat prevé en una de sus disposiciones que es función de la Administración evitar cualquier riesgo de monopolización.

— Dos máquinas indistintas en hostelería. ¿Ha sido positivo...?

Pensaba que podía ser un tema conflictivo en el texto reglamentario, pero en la práctica no lo ha sido.

— El Congreso de los Diputados aprobó una 'limitación' de máquinas en hostelería. ¿Cuál es su opinión?

Creemos que, efectivamente, el parque ha disminuido, pero ésto lo sabremos al concluir el año cuando hagamos el análisis comparativo.

— ¿No resulta excesivo pagar 11.500 pesetas por la inspección técnica de la máquina?

El sector me lo ha comentado. Probablemente lo sea. Comparado con la ITV, sí. Pero, a través del diálogo iniciado con empresarios y asociaciones, he concluido que el costo no debe referenciarse respecto de la ITV, y sí, como consecuencia de un regateo que reduzca el precio. En torno a las 10.000 pesetas, pudiera ser un precio razonable. Me congratulo del acuerdo alcanzado en este sentido entre asociaciones y Laboratorio Técnico.

— Al parecer, una reforma al vigente Reglamento se encuentra muy avanzada.

Existe esa posibilidad, pero no se encuentra avanzada. Previsiblemente sí habrán modificaciones, incluso por iniciativa mía, pero en cuestiones muy concretas. Como posibilidad sería factible en el primer semestre de 1994.

«Asumo que alguna crítica del sector es aceptable»

— ¿Cómo se concretarían estas posibilidades?

Actualmente se me haría difícil avanzarlas porque son cuestiones que debo despachar con la consellera. Son aspectos de tipo jurídico e incluso alguna aprecia detalles poco felices de transcripción en el texto, que han exigido su posterior interpretación.

— Alguna afectaría a las disposiciones transitorias. Por ejemplo, en la imposibilidad material de cumplir con los trámites.

Más que la imposibilidad de cumplir, la dificultad.

Hablamos de las fianzas...

— No. No habrán modificaciones en ese terreno. El tema fianzas ha sido ampliamente debatido. Le he dedicado mucho tiempo, incluso aportando elementos de economía e incidencias coyunturales del sector. Es cierto que el automático denuncia una sobrecarga fiscal, pero en cualquier caso, las fianzas de inscripción y registro de existencia de *empresas o de exportación* no pueden considerarse como concepto fiscal. Son motivo estrictamente reglamentario y de requisito *«sine quan non»* para la continuidad de las empresas. Atendiendo a la equidad de quienes ya han cumplido con el requisito, es obligación de la Generalitat que se cumpla el depósito de fianzas en los términos y cuantías establecidos a todas las empresas que pretendan continuar existiendo.

— Antes ha dicho que determinados artículos del Reglamento se prestaban a interpretación. ¿Quiere decir que es discrecional?

No. Pero, por ejemplo, entre los requisitos estrictos de documentación que incluyen *la acreditación para conceder* el alta o la renovación, posiblemente sea *aconsejable* una interpretación más suave. Asumo que alguna crítica del sector es aceptable, pero en términos genéricos. Es un Reglamento perfeccionista, quizás demasiado en algunos aspectos. Pero cuanto más concreto, mejor. Admito que su aplicación ha sido muy laboriosa. Creo haber demostrado a todo el sector mi inclinación al diálogo, la discusión... de aspectos concretos de la reglamentación.

— Finalmente el sector decidió no recurrirlo.

Bueno. No escondemos que hay un contencioso en trámite por el Reglamento, pero aún no nos han notificado la demanda. Lo interpuso una empresa domiciliada en Barcelona y se adhirió FACOMARE. Me sorprendió que esta asociación interviniera, porque poco *antes, tuve* la oportunidad de hablar con ellos, y en ningún momento traslució que esa fuera su intención. La Generalitat ignora qué aspectos del Reglamento son cuestionados jurídicamente. De momento, a comienzos de septiembre nos fue notificado el auto del tribunal que desestimaba la petición de súplica de suspensión del Reglamento. Por tanto, sigue plenamente vigente y con normalidad.

— La Normativa fijaba como requisito que para la instalación de máquinas recreativas en hostelería se adjuntara la correspondien-

te licencia municipal de apertura del local.

Es un punto que comporta dificultad por el retraso en la concesión de las mencionadas licencias de los ayuntamientos. Este requisito plantea dificultades para los locales que antiguamente no disponían explícitamente del documento que señalaba la concesión oficial de autorización de apertura. Pero existen documentos oficiales equivalentes. A quienes lo piden por vez primera se les exige tal acreditación, pero quienes ya tenían máquinas y un documento oficial similar, se les tolera.

— ¿Una sola guía de circulación, una sola fianza... para todo el Estado?

Para las siete autonomías que ya hemos regulado materias con una Normativa propia es una cuestión que se presta a comentarios casuísticos porque no hay criterios muy definidos. En general, respecto de cualquier modificación de la Normativa vigente en estas comunidades, que cuestione la vigencia o viabilidad previamente regulada, precisa de un tratamiento en profundidad por las siete. Exigirá de una serie de acuerdos recíprocos. Establecer preceptos generales sería la vuelta a un estadio anterior a la Normativa propia.

— Hay cinco documentos analizados como argumentos de la futura vertebración de la Conferencia Sectorial.

Hasta ahora ha habido una aproximación al tema de previsiones con vistas a la efectividad de la Ley Orgánica de Traspasos 9/92, pero entiendo que se trataba de una reunión informal. Es público, a través de «ER», que hubo la oposición de varios miembros de la Comisión a discutir y analizar un documento presentado como base de un convenio que, a juicio de Catalunya, significaba regresar a una LOAPA en temas de juego. Todo lo que sea desdecirnos de las Normativas en vigor, debe tratarse directamente con los interlocutores afectados y que posean competencias de las otras diez comunidades, con el fin de calibrar el efecto de esta Normativa. Una vez transferida la competencia a las diez autonomías éstas deberán parlamentar con las otras siete que han legislado, todos aquellos puntos que estimen precisen de una negociación.

— Entonces Catalunya, ¿sería partidaria de firmar 17 convenios sobre temas concretos, o bien un documento aglutinador?

En el supuesto de que alguna disposición de derecho positivo vigente en Catalunya sobre juego afectara a 17, 10 o incluso a una Comunidad, insisto que se debería llegar a acuerdos o protocolos de colaboración normativa intercomunidades. Si se diera el caso que hubiere discrepancia con el resto de autonomías, lo normal podría ser negociar verbalmente tanto como se pueda y recoger en un documento conjunto aquellos puntos que deban aclararse. Bajo ningún concepto se aceptará un acuerdo superpuesto a la Normativa exclusiva de cada autonomía.

— Firmar 17 protocolos, ¿no resulta una tarea compleja en exceso?

Admito que en la práctica, podría obtener una cierta impopularidad por lo rocambolesco. Pero, llegados al extremo de 17 acuerdos recíprocos, también se podría plasmar en un solo documento polivalente para todos. En cualquier caso, los orígenes de estos conflictos puntuales (que ya hemos intentado poner sobre la mesa en la última reunión en Madrid) proceden de un hecho: en el instante de presentar la proposición de Ley de Traspaso a las 10 Comunidades Autónomas, la CNJ evidenció prisas para lograr un acuerdo o consenso interpartes antes de las elecciones de junio en lo que parecía sugerir un documento de adhesión. La Administración central debía haberlo hecho antes de presentar la propuesta de Ley, porque luego se precipitó todo el proceso de transferencias, que el resto de siete autonomías desarrolló lentamente en los últimos años.

— ¿A las siete autonomías les interesa que la vertebración de la Conferencia Sectorial sea efectiva antes del definitivo traspaso de competencias a las comunidades de 'vía lenta' o les resulta indiferente?

Estamos a verlas a venir. Constato como ciudadano que ha habido precipitación. Me consta que el grupo catalán en el Congreso destacó su desacuerdo en el momento de debatirse la Ley 9/92. Por tanto, las consecuencias de la aplicación de esta ley, Catalunya estará pendiente de lo que sea racional a nivel autonómico, pero no nos queremos poner nerviosos.

— El proceso de elaboración del mencionado documento se encuentra detenido...

Usted antes me ha hablado de cinco documentos sometidos a debate. Yo he visto la copia que nos entregaron en la última reunión a Madrid, que finalmente quedó hivernada... y que se hablaría más tarde. Cruz De Castro sí accedió a que se hablara en términos posibilistas de acuerdos puntuales que, a partir de acuerdos recíprocos entre comunidades, pudiéramos llegar a un acuerdo. Sí coincidimos en la necesidad de un diálogo.

— A comienzos de año ya sorprendió en las siete autonomías aquellas declaraciones de Cruz De Castro abogando por una ley dimensionadora del juego en España.

Yo todavía no estaba en el cargo, pero si dijo tal cosa, evidentemente el término 'dimensionadora' era un eufemismo que pretendía decir otra cosa.

— ¿Cuál es su opinión sobre la presión fiscal que actualmente soporta el sector del juego?

Es un hecho que existe una presión fiscal más fuerte que en otros sectores de la economía, pero las características y la naturaleza del negocio con base en el juego y en la materia prima que serían el costo de los elementos e instalaciones del juego. La actividad voluntaria y residual (a veces no tan residual) de economías modestas, es una razón para afirmar que el juego debe ser más gravado que otros sectores productivos. Aparte de producir evidentes puestos de trabajo y economías complementarias como los bares, estoy abierto a que me demuestren qué elemento de producción de economía hay además en la actividad del juego. Si en términos de producción y progreso del país, los ingresos de estas empresas no vienen como consecuencia de creación de riqueza, excepto el aspecto laboral, proporcionalmente a la riqueza que crea y en qué manos recae esta riqueza, la presión fiscal debe revertir. Es una ganancia, como consecuencia de disminución de economías individuales y familiares.

— La pregunta giraba mucho más en cuanto a una racionalidad fiscal.

Esta es una cuestión que no corresponde a la Conselleria de Governació, sino el Departamento de Economía y Finanzas. La Dirección General de Joc no interviene en la recaudación de la tasa, ni en la fijación de los criterios presupuestarios.

— ¿Representación empresarial dentro de la futura Conferencia Sectorial?

No confundamos la Conferencia con el suborganismo que se pueda crear para el debate y propuesta que sea auxiliar a la Conferencia. En este suborganismo que ni siquiera está esbozado, me parece que como posibilidad es válido. En Catalunya, dado el caso, se podría plantear.

— ¿Alguna valoración acerca del recurso sobre el recargo del 20 por ciento interpuesto ante el Constitucional?

Soy excepcionalmente respetuoso con los recursos, y más con el Constitucional. Están en su perfecto derecho.

— ¿Las máquinas «A» están bien donde están o podría plantearse una salida del Reglamento?

Es bueno que las «A» estén tratadas en el mismo texto legal que las «B» porque, en definitiva, son elementos de juego, pero con un elemento material distinto.

— Civit legó una Ley Sancionadora del Juego, el Reglamento de máquinas, el carisma en la Comisión Sectorial... ¿Qué legará Ramón María Esteva?

La elaboración de normas me interesa particularmente. Se trataría de profundizar en las características autonómicas y, en definitiva, en el tono nacionalista de la Normativa propia. Al Govern le interesa sentar criterios propios, que no quiere decir, diferentes del resto. La búsqueda de un cuerpo normativo que sea menos complejo que el actual. Es un objetivo que me impongo como prioritario. Este despliegue normativo también me interesa especialmente aplicarlo en la parcela de Espectáculos.

— Meses atrás se levantó una gran polémica en torno al traspaso de la competencia sobre Espectáculos a algún municipio.

No es exactamente 'traspaso de competencias', sino delegación de funciones limitada a trámites de expedientes sancionadores en el ámbito municipal. Será viable siempre que se demuestre que estos municipios poseen suficiente entidad jurídica y funcionarial para asumirlas. Se ha levantado una gran polémica a este respecto. El ayuntamiento de Barcelona, además de otros, asumió la capacidad de trámitar los expedientes, pero eso no incluye los recursos. La autoridad sancionadora de lo que tramitan los municipios sigue correspondiendo a la Direcció General y, por extensión, a la consellera de Governació. Otra de las dudas se refería a si la firma de los expedientes sancionadoras era delegable. En efecto, a partir del nuevo decreto de procedimiento, el alcalde puede delegar en el teniente de alcalde la firma de las sanciones. Pero, insisto, no la facultad de resolver recursos contra las sanciones.

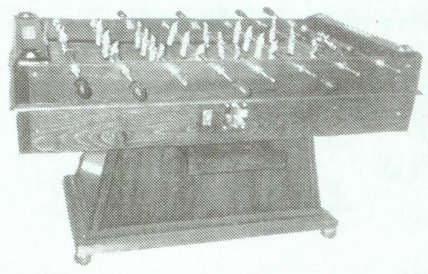
Por último, ¿ha jugado alguna vez en una máquina «B»?

No. He jugado una sola vez al bingo en un viaje que hice a Granada y la verdad es que no lo hice demasiado bien.•

FABRICANTES DE FUTBOLINES Y RECAMBIOS

FUTBOLINES **BARNIE**

• Fabricación propia de futbolines en haya de primera calidad



• Máxima fiabilidad mecánica
• Los mejores del mercado en calidad y precio

Dante Alighieri, 168, local 1 - Teléfono (93) 357.68.41 - 08032 Barcelona

DIANAS

Venta dianas seminuevas en perfecto estado

PRECIO DE OCASION

Arachnid INC T.M.

MÀQUINES RECREATIVES

RESOSA

FONT DE RUBINAT, 18-20
TEL. 33 00 77 REUS

Telf.: (977) 33.00.77
Sr. Vidal
Horario: Mañana 10 a 12 h.
Tarde 17 a 19 h.

Consejos útiles: el queso

El queso es un producto fresco o madurado, sólido o semisólido, obtenido a partir de la separación del serum, una vez alcanzada la coagulación de la leche natural, de la desnatada total o parcialmente, de la nata, del serum de manteca o de la mezcla de algunos o de todos estos productos, con o sin hidrólisis previa de la lactosa.

La leche es rica en proteínas, materia grasa, lactosa o azúcar de la leche y el calcio. Por una simple acidificación, o bien por el efecto de la caseina, que es la proteína más abundante, se coagula y se lleva a la mayor parte de la materia grasa y de sales minerales.

Una vez el coágulo se ha formado y ha sido separado del líquido que constituye el serum, éste configurará el queso.

Existen una amplia variedad de quesos, que presentan características muy diversas de gusto, aroma, textura.. De ahí que puedan clasificarse, según varios criterios. A tenor de la clase de leche, el queso puede ser de vaca, de oveja, de cabra, o bien de una mezcla de estas leches.

Conservación

- Deben ser rechazados los quesos que se presenten sin etiquetar, especialmente si se trata de quesos frescos porque si la leche no se encuentra debidamente higienizada, pueden contener microorganismos causantes de enfermedades.
- Es recomendable comprar los quesos a menudo y en cantidades pequeñas con el fin de no exigir una conservación de demasiados días.
- Los quesos frescos deben conservarse en los frigoríficos, mientras que los madurados deben estar guardados en lugar fresco.
- Los quesos deben protegerse con papel de aluminio o lámina de plástico para evitar su resecamiento o queden afectados por aromas de otros alimentos.
- En el momento de consumir los quesos conviene sacarlos del frigorífico un rato antes con el fin de que manifiesten todo su aroma. Conviene extraer únicamente la cantidad que que se prevé consumir, pues las oscilaciones de temperatura perjudican.

Los quesos frescos son el resultado de la leche pasteurizada, que está a punto para su consumo, una vez obtenida la cuajada. El queso blanco pasteurizado es un queso fresco, en el que la cuajada se somete a un proceso de pasteurización.

Los quesos madurados o curados no están preparados para el consumo, en tanto no haya transcurrido un período de maduración más o menos prolongado, durante el cual se producen una serie de cambios físicos y/o químicos en que adquieren sus características finales. En este ámbito se agrupan quesos muy diversos, que se pueden subdividir en diferentes tipos:

— *quesos de pasta prensada, no cocida.* La cuajada se somete a un proceso de prensaje más o menos intenso en los moldes. Ejemplos lo son el manchego y el holandés.

— *quesos de pasta prensada y cocida.* La cuajada se cuece en el serum y después se pasa a los moldes, donde se prensa intensamente. El proceso de maduración es prolongado. Ejemplos son el emmental y el gruyère.

Los quesos madurados o curados con hongos son aquéllos en que la maduración se ha producido principalmente como consecuencia del crecimiento característico de hongos en su interior y/o sobre su superficie. Ejemplo ilustratiuvo es el camembert, o el cabrales, roquefort y gorgonzola.

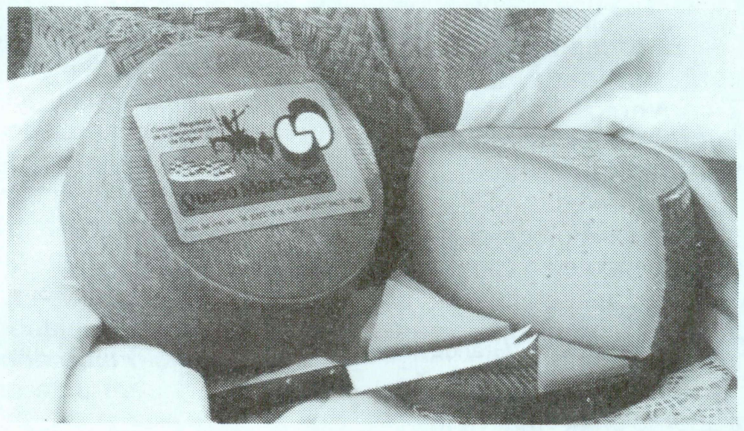
En la adquisición

Cada tipo de queso posee unas características particulares que resultan enormemente importantes conocer de cara a una buena elección. Así, por ejemplo, resulta esclarecedor el aspecto de la pasta y la costra, su consistencia, el número y la forma y amplitud de los agujeros, o el grado de maduración óptimo.

Las características varían ostensiblemente con el grado de maduración. De ahí que no puedan darse indicaciones generales en la elección de los quesos. El conocimiento del tipo de queso que se pretende adquirir constituye la mejor guía.

Se recomienda adquirir los quesos en un establecimiento que los disponga bien conservados y los renueve a menudo mediante una venta rápida. Los quesos frescos y los blancos pasteurizados deben conservarse en el frigorífico.

Los quesos deben estar presentados etiquetados con las siguientes indicaciones:



Los quesos exigen el cumplimiento de una regulación estricta en relación con el etiquetado

— la palabra *queso* y el nombre de la variedad, si existe, o simplemente el nombre de la variedad, caso de disponer de una norma individual de composición y características específicas. Los quesos frescos y blancos pasteurizados incorporarán la denominación *queso fresco* y *queso blanco pasteurizado*, respectivamente.

Los quesos con adición de otros ingredientes que no proceden de la leche, tales como especias, condimentos vegetales, incorporarán la denominación *«queso con...»*, donde se especificará la sustancia añadida. Los quesos con adición de agentes aromáticos incluyen la leyenda *«queso con sabor de...»*, seguida del nombre de la correspondiente sustancia.

— el nombre de la especie o de las especies animales de que procede la leche, por orden decreciente de proporciones.

— el porcentaje de extracto seco lácteo, así como el de materia grasa láctea relativa a este extracto seco y la correspondiente denominación al contenido de materia grasa (extragraso, graso...) No se exceptúan las variedades de quesos que poseen norma individual de composición y características específicas.

— relación de ingredientes por orden decreciente de proporciones. No es obligatoria la relación de ingredientes en los quesos constituidos por un solo ingrediente o al menos que se deban añadir productos lácteos, enzimas o cultivos de microorganismos. También en el caso de los quesos madurados y de los madurados con hongos y sal.

— el peso neto al ser envasados. Cuando el queso envasado está formado por diversas porciones que se venden conjuntamente, se indicará el contenido neto y el número de porciones.

— en los quesos elaborados con leche no pasteurizada, la fecha de fabricación se anotará, junto con la indicación del día, mes y año.

— en los quesos frescos se apuntará la fecha de caducidad con indicación del día y el mes. Esta fecha no podrá sobrepasar los 30 días desde la fabricación.

— los quesos blancos pasteurizados deberán incorporar la leyenda *«Consumirlo preferentemente antes de..»*, seguida del día y mes cuando la duración sea inferior a los tres meses, así como el mes y el año, si éste supera los tres meses, pero es inferior a 18.

— Figurará la leyenda *«Conservarlo en frío»* en los quesos frescos y los blancos pasteurizados.

— Nombre y dirección del fabricante, envasador o de un vendedor establecidos en el interior de la Comunidad Europea. Caso que se trate de productos envasados procedentes de países que no pertenecen a la Comunidad Europea, se hará constar el nombre y la dirección del importador y su número de registro general sanitario.

— identificación del lote de fabricación.

— la leyenda *«Elaborado con leche pasteurizada»* cuando se plantee esta circunstancia. La utilización de leche pasteurizada es obligatoria en la elaboración de quesos frescos, así como en todos los que se destinan al consumo antes de los 60 días siguientes a su fabricación.

— la indicación *«rayado»* o *«en polvo»* figurará cuando el queso se presente en esa forma. •

Relación y número de identificación (III)

Acidulantes y correctores de la acidez

296 Acido málico (DL L)
297 Acido fumárico
343 Ortofosfato de magnesio
350 Malato de sodio
351 Malato de potasio
352 Malato de calcio
353 Acido metatartárico
354 Tartrato de calcio
355 Acido adípico
363 Acido succínico
370 1,4-heptono- lactona
375 Acido nicotínico
380 Citrato triamónico
381 Citrato férrico-amónico
500 Carbonato de sodio
501 Carbonato de potasio
503 Carbonato de amonio
504 Carbonato de magnesio
505 Carbonato ferroso
507 Acido clorhídrico
508 Cloruro de potasio
509 Cloruro de calcio
510 Cloruro de amonio
511 Cloruro de magnesio
513 Acido sulfúrico
514 Sulfato de sodio
515 Sulfato de potasio
516 Sulfato de calcio
518 Sulfato de magnesio
520 Sulfato de aluminio
521 Sulfato de aluminio y sodio
523 Sulfato de aluminio y amonio
524 Hidróxido de sodio
525 Hidróxido de potasio
526 Hidróxido de calcio
527 Hidróxido de amonio
528 Hidróxido de magnesio
529 Oxido de calcio
530 Oxido de magnesio
574 Acido glucónico
575 Glucono-delta- tactona
576 Gluconato de sodio
577 Gluconato de potasio
578 Gluconato de calcio
579 Gluconato ferroso
H-8066 Cloruro de estaño

Bolsa de trabajo

Ofertas

Empresa dedicada al sector de recreativos pone sus instalaciones y experiencia para distribuir su producto. Tocamos la hosteleria y recreativo Grupo 1. Telf. (96) 667.27.11. Preguntar por Antonio.

Se hacen portes Madrid y provincia. Telf. (91) 437.76.69.

Se hace transporte e instalación de máquina deportiva. Especialidad Billares Valley, Sam, Murrey, Mac. Darcos todos modelos. Mesas de aire. Futbolín. Baloncesto. Telf. (93) 438.55.48.

Compra/ Venta

Compro máquinas expendedoras y artículos para las mismas. Telf. (958) 50.25.76.

Vendo máquinas de tipo A con monitor Hantarex compatible, de 20 pulgadas, totalmente nuevas, no han estado nunca en explotación. Por sólo 59.000 pesetas/u. Telf. (972) 67.13.61.

Vendo máquina expendedora. 2 meses de funcionamiento. Telf. (918) 22.85.53. De 16,30 a 18,30.

Vendo máquina de Golf y máquina de Dardos. Telf. (93) 491.38.65.

Vendo máquinas deportivas «Cuatro en raya» por 50.000 ptas. Leotronic, S.A. Telf. (987) 26.10.10.

Vendo scalextric profesional. Marca Dislot parlante. Ideal salón recreativo. Medidas 10 x 3. Perfecto estado. 6 pistas. 1 millón. Recambios varios. Telf. (976) 64.31.34.

Vendo pin-ball y videos usados para exportación. Telf. (972) 77.05.12.

Cataratas. Se compran cataratas, no importa antigüedad, ni modelo. Telf. (91) 464.97.09.

Vendo máquinas expendedoras de bolas y artículos para las mismas. Telf. (958) 50.25.76.

Compro pinballs americanas y videos especiales: coches, motos, etc. Telf. (987) 26.10.10.

Vendemos máquinas de dardos, modelo English Mark Darts de Arachnid sin monitor al precio de 75.000 ptas. En buen estado. Telf. (93) 711.35.52. Hasta las 18,30.

Vendo pista de Slot, 6 carriles en muy buen estado. Precio sumamente interesante. Más información en el Telf. (971) 48.24.24

Se compran pin-balls: Canasta, Moon-Light, Corsario, Atleta. Telf. (91) 763.36.90. Sr. Carlos.

Se compran máquinas de cambio. Económicas. Telf. (91) 763.36.90. Sr. Carlos.

Locales

Ocasion. Vendo o alquilo local en Alicante. Grande junto Galerias Preciados. Para montar salón recreativo. Posibilidad de hacer en sociedad. Telf. (96) 663.29.98.

Vendo nave 200 m2. Pol. Ind. P-29. Villalba (Madrid). Acepto pago piso en la costa. Apartado n.º 36. Avila.

Oportunidad

Vendo chalé Segovia. 200 m2. Acepto parte pago apartamento, piso o chalé en la costa. Apartado n.º 36. Avila.

Operador Rentabiliza tu explotación de tipo A, con las adaptadas a las máquinas. Buenos gráficos. Cambio de juegos entre tres y siete mil pesetas. Adaptable 25.000. Consola + Adap. + Juego = 45.000 ptas. Telf. (96) 583.36.77 / 583.56.52.

Operador de tipo «A». Intercambio placas. Mando listado a quien lo solicite. Posible compra o venta. Telf. (96) 583.36.77.

Ofertas

Vendo dos Suzuka 8 Hours. Preparadas para funcionamiento individual o unidas con pantalla central. Seminueva. Amplio surtido de máquinas de tipo «A». Seminuevas. Telf. (942) 34.69.77.

Máquinas recreativas y de habilidad antiguas, anteriores al año 1960. Telf. (93) 665.56.55. Juan Manuel.

Adaptadores de consola para máquinas de tipo «A». Rentabilidad asegurada. Pruébalo por sólo 25.000 ptas., y compruébalo. Telf. (96) 583.36.77 y 586.56.52.

Se venden futbolines y dianas de segunda mano. Sr. Antonio. Telf. (955) 80.10.21.

Vendo placas de ocasión. Precios muy interesantes. Lotes de 8 placas. 95.000 ptas. Modelos muy variados. ¡Ultimos lotes! Sr. Francisco González. Telf. (91) 866.09.38. Fax (91) 866.80.73.

Oportunidad: vendo pinball Williams americano, con el High-Speed, por sólo 45.000 pesetas. Telf. (972) 67.13.61.

Vendo placas: Simpsons 50, Mortal Kombat 50, X-Men 50, Ninja Kids 45, C. Comando 30, Gals Panic, Original 35, Don Do Codon 25, World Heroes 25, consulte sin compromiso. Antonio. Telf. (96) 556.51.35.

PLACAS ORIGINALES. Willow 60, Cruve Buster 25, Cobra Comando 25, Sunset Riders 50, Robocop II 30, Rainbow Island 25, Heavy Unit 20, World Cup 90-20, Street Fighter II 33, Don Doco Don 30, Demons World 25, Battle Ranger 10. Telf. (96) 583.36.77

Cambio de placas a 15.000 ptas. Gun, Smoke, Panic-Hiper, Olimpic-Super Quix, etc. Mayor información al Telf. (96) 667.27.11. Preguntar por Antonio.

Vendo 2 futbolines modelo Presas. Precio unidad 75.000 ptas. Telf. (972) 77.05.12.

OCASION. Urge vender por reforma boleras modelo Moncayo. Seminuevas. Marcador electrónico para 4 jugadores. Dimensiones 12'5 x 1 m. Precio superecónomico. Interesados llamar al Telf. (91) 651.70.57.

Vendo mesa de aire modelo Cuatre Cars. Precio 250.000 ptas. Telf. (972) 77.05.12.

Vendo placas de ocasión. Precios muy interesantes. Lotes de ocho placas. 95.000 ptas. Modelos muy variados. ¡Ultimos lotes! Sr. Francisco González. Telf. (91) 866.09.38. Fax. (91) 866.80.73.

CONSOLAS adaptadas a máquina tipo «A», conector Jamma, mínimo mantenimiento, máxima rentabilidad; sistema patentado; total legalidad. Telf. (96) 583.36.77/586.56.52.

Vendo pista coches TURBO DRIBER de INOR; seminuevas 175.000 ptas. + IVA. Información (974) 48.00.28 mediodía y noches.

Vendo 12 máquinas de video tipo «A» con placa incluida, un billar americano y dos futbolines de madera. Todo ello con un año. Precio a convenir. Telf. (91) 660.72.75 / 660.72.24.

Oportunidad. Venta de máquinas deportivas, nuevas y de ocasión (dianas con monitor en color, mesas de aire, billares, futbolines, basquets, boleras, etc...) Información en el telf. (93) 593.08.62 y (976) 58.70.39

Vendo placas: Mortal Kombat 50, X-Men 45, C. Comando 30, Wonder Boy I 30, Warrior of Fate 45, Birdy Try 25, Funky Set 20, Bola de Dragón (Goku) 20; consulte sin compromiso. Antonio. Telf. (96) 556.51.35.

Lote de placas se venden: Wabuki Z, Kurikinton, Omega, Double Dragon, Devastator, Pow, Tortugas, Arbalester, Terracresta. Telf. (957) 47.07.72.

Ocásión. Por reforma. Vendo bolera profesional 2 pistas. Marca Streaker. Como nueva. 3 millones. Sr. Giménez. Telf. (976) 64.31.34.

Vendo infantil hidraúlico modelo Excavadora de importación. Telf. (972) 77.05.12.

Vendo 6 billares modelo Escardibul. Precio unidad 60.000 ptas. Telf. (972) 77.05.12.

Placas originales Mutant Fighter 35; Silent Dragon 35; Don Doco Don 35; Nemo 55; Simpsons 50; Capitan America 50; Rainwob Island 25; Cruar Buster 25; Blak Hoda 18; Cadillac Dinosaury 40; World Rally 70; Robocop II 35; Tetris 15. Telf. (96) 583.36.77 / 586.56.52.

Se venden futbolines y mesas de aire. Semi nuevas a precio de ganga. Telf. (983) 27.98.61.

Alquiler de placas video juego. Nuevos juegos. Alien 3, Terminator 2, Atomic Runner, Strider 2, Exmutant, Indiana. A 166 ptas. diarias. Telf. (96) 667.27.11. Grupo 1. Preguntar por Antonio.

Vendo Escalextric Turbo Driver II. 150.000 ptas. Máquina de dardos Wilow con disco nuevo (dardos de acero) y pinball usadas. Mesas de fútbol adaptadas a cualquier juego en 50.000 ptas. Telf. (987) 25.72.99.

Placas ocasión: Capitan America 50, Punk Shoot 50, Asterix 50, Capitan Comando 25, Wonder Boy 30, Street Fighter II 28, Cementerio 25. También cambiamos placa. Llamar Telf. (96) 556.51.35. Antonio.

Vendo Scalextric de Inor, en perfecto estado de uso y con repuestos suficientes. Preguntar por Sr. Gonzalez Telf. (93) 352.31.25 / 715.00.29.

Placas ocasión. Cadillac; Dinosaur 40; World Rally 70; Phuniser 45; Final Fight 30; World Hero II 25; Capitan America 45; Rainwon Island 25; Cobra Comando 23; Mutand Fighter 37; Venacta 50; Cartuchos Meo Geo A. 10.00 ptas. y varios más. Telf. (96) 583.36.77

Consolas. Adaptadas a máquinas de tipo «A». Conector Jamma. Cambio de juego entre 3 y 7 mil ptas. Rentabilidad asegurada, sistema patentado, mínimo precio. Telf. (96) 583.36.77 / 586.56.52.

Futbolín deportivo «Murcia» como nuevo. 50.000 ptas. Billar Sam Intermperie. Ultimo modelo. Bola magnética. Barato. Telf. (96) 583.36.77.

Varios

Vendo módulo de 7 camas elásticas seminuevas. Modelo italiano. Telf. (972) 77.05.12.

Vendo mini pista de autos de choque para parques y feria. Telf. (972) 77.05.12.

Alquiler de carpas para ferias de muestra, fiestas, etc. de 200 m2 hasta 5.000 m2. Fax. (972) 77.25.73.

Vendo explotación de videos por no poder atender. También placas. Telf. (91) 890.01.78

Vendo máquina tipo A. También vendo placas, billares y futbolines. También traspaso sala de juego con todo el regla en El Escorial. Telf. (91) 890.01.78.

ORDEN DE INSERCION GRATUITA

NOMBRE .....

DIRECCION .....

LOCALIDAD .....

TEL ( ) .....

FAX ( ) .....

N.I.F. .....

Profesión .....

Sector .....

TEXTO (máximo 30 palabras)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

REMITIR A: **ER/HOSTELERIA.** Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º — 08002 Barcelona

NEVADA sigue siendo el puntal de las máquinas «B» en el conjunto del Estado. Once Comunidades Autónomas dan fe de esta realidad y otras dos incluyen al modelo UNIDESA como segunda gran máquina. Sin embargo, HI-ROLLER Y DADO DE ORO postulan a continuación a no tan lejana distancia de la primera en un mercado cada vez más concentrado en menos fabricantes y menos modelos. SUPER MINIFRUITS y, particularmente GOLDEN CARD continúan evidenciando una notable regularidad en sus recaudaciones, especialmente en puntos muy concretos. Mientras, DADO MAGICO, de forma lenta, pero progresiva gana enteros. Entre las nuevas máquinas introducidas en el mercado MINI MONEY sigue apuntando las impresiones más optimistas con presencia en cinco Comunidades.

Merece varios renglones el análisis del primer mes, luego del estío agosteño, relativo a las máquinas de *«pin-ball»*. Ya en ediciones anteriores se resaltaban desde estas mismas páginas los éxitos cinematográficos y su extrapolación en estos modelos. El comentario en la presente oportunidad debe reiterar tales criterios, ahora incluso incrementados con la llegada de INDIANA JONES, TWILIGHT ZONE o CREATURE ON THE BLACK LAGOON. En este predominio claramente anglosajón, todavía espacio para METAL MAN y CORSARIO, que pasan a engrosar la galería de productos «made in Spain» de enorme rendimiento. Los avances cualitativos del mes corresponden a SUPER MARIO BROS y DRACULA, de forma muy especial, y a CUE BALL WIZARD, este modelo de VIFICO, que el verano parece haber relanzado definitivamente hacia arriba.

En la anterior quincena concluía un nuevo trimestre de este 1993. Momento propicio para realizar un nuevo balance a los tres segmentos del automático. En el ámbito de las «B» no hay espacio para la sorpresa con NEVADA en líder firme. TERMINATOR Y METAL MAN pugnan por el primer lugar en el ámbito de los «pin-balls». Por último, STREET FIGHTER II y TETRIS reafirman su regularidad de meses anteriores, sin dejar opción a las nuevas placas. Probablemente el balance definitivo del año advierta alguna modificación, especialmente en el ámbito de los pin-balls».

Ranking Nacional de Máquinas B

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro»..... FRANCO
3. «Hi-Roller»..... SEGA-SONIC
4. «Dado Mágico»..... FRANCO
5. «Super Minifruits»..... UNIDESA
6. «Mini Money»..... UNIDESA

Ranking Nacional de Pin-Balls

1. «Metal Man»..... INDER
2. «Drácula» ..... UNIDESA
3. «Star Wars»..... BALLY
4. «Family Adams»..... BALLY
5. «Super Mario Bros».... VIFICO
6. «Terminator»..... UNIDESA

Las mejores del trimestre

«Fatal Fury 2», una placa que da mucho juego y que no esconde la regularidad

«MAQUINAS B»

(Primera quincena julio 1993 — Segunda quincena septiembre 1993)

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Super Minifruits».....UNIDESA
4. «Hi-Roller» .....SEGA-SONIC
5. «Golden Card».....SEGA-SONIC
6. «Baby Fórmula».....FRANCO

«PIN-BALL»

(Primera quincena julio 1993 — Primera quincena septiembre 1993)

1. «Terminator».....UNIDESA
   «Metal Man».....INDER
2. «Family Adams».....BALLY
3. «Star Wars».....BALLY
4. «Corsario».....INDER
5. «Atleta».....INDER

«VIDEOJUEGOS»

(Segunda quincena julio 1993 — Segunda quincena septiembre 1993)

1. «Street Fighter II»
2. «Tetris»
3. «Mortal Kombat»
4. «Street Fighter»
5. «Fatal Fury»
   «Art of Fighting»

NUEVO RECORD !

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR. PP.

CIRSA

UNIDESA®

UNIVERSAL DE DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.

Ctra. Castellar, 298 08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 93/785 77 62* Télex 59472 SAIR-E Fax 93/783 03 25

Andalucía

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro» ..... FRANCO
4. «Dado Mágico» ..... FRANCO
5. «Super Minifruits» ..... UNIDESA

Máquina en alza: DADO MAGICO
Comentario: Prosigue el ascenso de DADO MAGICO como novedad distinguida.

Aragón

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro» ..... FRANCO
4. «Mini Money» ..... UNIDESA
5. «Dado Mágico» ..... FRANCO

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: El modelo SONIC continúa destacando con luz propia en la región aragonesa.

Asturias

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro» ..... FRANCO
4. «Dado Mágico» ..... FRANCO
5. «Super Minifruits» ..... UNIDESA

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: Nuevo salto adelante de HI-ROLLER.

Baleares

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC
3. «Dado Mágico» ..... FRANCO
4. «Mini Money» ..... UNIDESA
5. «Dado de Oro» ..... FRANCO

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: ROCHY-2 mantiene la regularidad, pero HI-ROLLER denota el mayor avance.

Canarias

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
3. «Dado de Oro» ..... FRANCO
4. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC
5. «Dado Mágico» ..... FRANCO

Máquina en alza: MINI MONEY
Comentario: No hay cambios sustanciales en el archipiélago. MINI MONEY apunta de manera positiva.

Cantabria

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro» ..... FRANCO
4. «Dado Mágico». FRANCO
5. «Super Minifruits» ..... UNIDESA

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: Llega MINI MONEY, aparentemente con fuerza.

Castilla-La Mancha

1. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC
2. «Nevada» ..... UNIDESA
3. «Dado de Oro» ..... FRANCO
4. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
5. «Dado Mágico» ..... FRANCO

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: También en esta Comunidad sobresale la gestión recaudadora del modelo SONIC.

Castilla-León

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro» ..... FRANCO
4. «Dado Mágico» ..... FRANCO
5. «Super Minifruits» ..... UNIDESA

Máquina en alza: DADO MAGICO
Comentario: Ligero ascenso de DADO MAGICO, si bien la clasificación recaudatoria en esta región se antoja pareja.

Catalunya

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro» ..... FRANCO
4. «Dado Mágico» ..... FRANCO
5. «Super Minifruits» ..... UNIDESA

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: El modelo SONIC prosigue su ascensión satisfactoria. Optimas recaudaciones para el MINI DADO de R.F.

Euzkadi

1. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC
2. «Nevada» ..... UNIDESA
3. «Dado de Oro» ..... FRANCO
4. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC
5. «Dado Mágico» ..... FRANCO

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: Sin novedad en el País Vasco. HI-ROLLER continúa sobresaliendo en un ranking ciertamente igualado.

Extremadura

1. «Dado de Oro» ..... FRANCO
2. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
3. «Nevada» ..... UNIDESA
4. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC
5. «Dado Mágico» ..... FRANCO

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: No hay cambios en esta comunidad. Llega HI-ROLLER.

Galicia

1. «Dado de Oro» ..... FRANCO
2. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC
3. «Nevada» ..... UNIDESA
4. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
5. «Dado Mágico» ..... FRANCO

Máquina en alza: DADO MAGICO
Comentario: DADO MAGICO aporta la novedad de la quincena en esta comunidad.

La Rioja

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro» ..... FRANCO
4. «Dado Mágico» ..... FRANCO
5. «Mini Money» ..... UNIDESA

Máquina en alza: MINI MONEY
Comentario: Optima respuesta a MINI MONEY. Nivel aceptable para DADO MAGICO.

Madrid

1. «Dado de Oro» ..... FRANCO
2. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC
3. «Nevada» ..... UNIDESA
4. «Dado Mágico» ..... FRANCO
5. «Mini Money» ..... UNIDESA

Máquina en alza: MINI MONEY
Comentario: Lo último de UNIDESA hace acto de presencia en la Comunidad.

Murcia

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro» ..... FRANCO
3. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
4. «Baby Fórmula» ..... FRANCO
5. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: La región murciana comienza el otoño sin cambios ostensibles en su «ranking».

Navarra

1. «Dado de Oro» ..... FRANCO
2. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC
3. «Nevada» ..... UNIDESA
4. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC
5. «Baby Fórmula» ..... FRANCO

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: Dominan las máquinas «grandes» en la comunidad foral.

Comunidad Valenciana

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro» ..... FRANCO
3. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC
4. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
5. «Mini Money» ..... *UNIDESA*

Máquina en alza: MINI MONEY
Comentario: El acceso de MINI MONEY consolida el predominio de UNIDESA.

El «ranking» de máquinas «B» se realiza a través de un sondeo estadístico efectuado entre diferentes empresas operadoras de cada una de las provincias. Posteriormente el resultado obtenido se expone en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía.•

Andalucía

1. «Super Mario Bros».....VIFICO
2. «Family Adams».....BALLY
3. «Terminator».....UNIDESA
4. «Cue Ball Wizard».....VIFICO
5. «Corsario».....INDER

Máquina en alza: CUE BALL WIZARD
Comentario: La compañía malagueña confirma dos modelos entre los cinco primeros.

Aragón

1. «Terminator».....UNIDESA
2. «Metal Man».....INDER
3. «Drácula».....UNIDESA
4. «Corsario».....INDER
5. «Cue Ball Wizard».....VIFICO

Máquina en alza: CUE BALL WIZARD
Comentario: El «pin-ball» de VIFICO, satisfactoria novedad en el último mes.

Asturias

1. «Super Mario Bros».....VIFICO
2. «Terminator».....UNIDESA
3. «Drácula».....UNIDESA
4. «Family Adams».....BALLY
5. «Hook».....BALLY

Máquina en alza: SUPER MARIO BROS
Comentario: Excelente reacción de SUPER MARIO y óptima de DRACULA.

Baleares

1. «Star Wars».....BALLY
2. «Drácula».....UNIDESA
3. «Family Adams».....BALLY
4. «Terminator».....UNIDESA
5. «Super Mario Bros».....VIFICO

Máquina en alza: STAR WARS
Comentario: Nuevo líder, pero protagonismo para DRACULA y SUPER MARIO BROS.

Canarias

1. «Star Wars».....BALLY
2. «Drácula».....UNIDESA
3. «Super Mario Bros».....VIFICO
4. «Indiana Jones».....UNIDESA
5. «Cue Ball Wizard».....VIFICO

Máquina en alza: DRACULA e INDIANA JONES
Comentario: *Notable presencia UNIDESA, que rivaliza con VIFICO.*

Cantabria

1. «Family Adams».....BALLY
2. «Metal Man».....INDER
3. «Drácula».....UNIDESA
4. «Twilight Zone».....BALLY
5. «Terminator».....UNIDESA

Máquina en alza: DRACULA
Comentario: Fuerte ascenso de DRACULA. La novedad: TWILIGHT ZONE.

Castilla-La Mancha

1. «Metal Man».....INDER
2. «Star Wars».....BALLY
3. «Corsario».....INDER
4. «Super Mario Bros».....VIFICO
5. «Drácula».....UNIDESA

Máquina en alza: STAR WARS
Comentario: SUPER MARIO BROS y DRACULA reafirman sus expectativas.

Castilla-León

1. «Metal Man».....INDER
2. «Super Mario Bros».....VIFICO
3. «Star Wars».....BALLY
4. «Terminator».....UNIDESA
5. «Family Adams».....BALLY

Máquina en alza: SUPER MARIO BROS
Comentario: Recoge el liderazgo METAL MAN, aunque SUPER MARIO BROS apunta a lo más alto.

Catalunya

1. «Family Adams».....BALLY
2. «Star Wars».....BALLY
3. «Drácula».....UNIDESA
4. «Metal Man».....INDER
5. «Indiana Jones».....UNIDESA

Máquina en alza: INDIANA JONES
Comentario: La nueva atracción de la temporada se hace notar en esta comunidad.

Euzkadi

1. «Drácula».....UNIDESA
2. «Super Mario Bros».....VIFICO
3. «Jurassic Park».....BALLY
4. «Twilight Zone».....BALLY
5. «Star Wars».....BALLY

Máquina en alza: JURASSIC PARK
Comentario: Enorme movilidad en la comunidad vasca. Exitoso arranque de JURASSIC PARK. Buenas recaudaciones para CREATURE FROM THE BLACK LAGOON.

Extremadura

1. «Star Wars».....BALLY
2. «Family Adams».....BALLY
3. «Terminator».....UNIDESA
4. «Metal Man».....INDER
5. «Corsario».....INDER

Máquina en alza: STAR WARS
Comentario: Parquedad renovadora, aunque STAR WARS destaca de forma especial.

La Rioja

1. «Star Wars».....BALLY
2. «Metal Man».....INDER
3. «Terminator».....UNIDESA
4. «Family Adams».....BALLY
5. «Drácula».....UNIDESA

Máquina en alza: DRACULA
Comentario: Optima inclusión de DRACULA en un «ranking» escaso, dado a los cambios bruscos.

Madrid

1. «Star Wars».....BALLY
2. «Super Mario Bros».....VIFICO
3. «Metal Man».....INDER
4. «Drácula».....UNIDESA
5. «Cue Ball Wizard».....VIFICO

Máquina en alza: CUE BALL WIZARD
Comentario: El modelo de VIFICO se consolida en esta comunidad.

Murcia

1. «Star Wars».....BALLY
2. «Metal Man».....INDER
3. «Terminator».....UNIDESA
4. «Family Adams».....BALLY
5. «Indiana Jones».....UNIDESA

Máquina en alza: INDIANA JONES
Comentario: Optima introducción de este modelo recién comercializado por la firma catalana.

Navarra

1. «Metal Man».....INDER
2. «Corsario».....INDER
3. «Star Wars».....BALLY
4. «Cue Ball Wizard».....VIFICO
5. «Drácula».....UNIDESA

Máquina en alza: DRACULA
Comentario: Posiciones estabilizadas, aunque la novedad está en DRACULA.

Comunidad Valenciana

1. «Metal Man».....INDER
2. «Drácula».....UNIDESA
3. «Family Adams».....BALLY
4. «Super Mario Bros».....VIFICO
5. «Indiana Jones».....UNIDESA

Máquina en alza: DRACULA
Comentario: Llegar y besar el santo para INDIANA JONES. La estabilidad de METAL MAN permite que conserve el primer lugar.

El «ranking» de «pin-balls» se realiza mediante un sondeo estadístico efectuado entre diferentes empresas operadoras existentes en cada una de las provincias españolas. Posteriormente los resultados se reflejan en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía. •

CIRSA Mini MONEY

MONEY... MONEY... MONEY...

UNIDESA®

UNIVERSAL DE DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.
Ctra. Castellar, 298 08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 3/785 77 62* Fax 3/783 03 25

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR. PP.